

PERPUTARAN PIUTANG PADA PT MITRA ADIDAYA SAKTI SAMARINDA KALIMANTAN TIMUR

THERESIA IMACULATA, Elfreda A Lau², Rina Masyithoh³

Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa tingkat perputaran piutang dagang pada perusahaan supplier PT Mitra Adidaya Sakti Samarinda

Rumusan masalah yang dikemukakan adalah apakah perputaran piutang dagang pada PT Mitra Adidaya Sakti Samarinda mengalami penurunan dari tahun 2008-2012 ?

Dasar teori yang digunakan adalah manajemen keuangan dengan fokus pada piutang. Hipotesis penelitian ini adalah perputaran piutang pada PT Mitra Adidaya Sakti Samarinda pada tahun 2008-2012 mengalami penurunan.

Alat analisis yang digunakan adalah perputaran piutang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pada tahun 2009 perputaran piutang dagang sebanyak 20,4 kali, tahun 2010 sebanyak 15,6 kali, tahun 2011 sebanyak 12 kali dan tahun 2012 sebanyak 10,9 kali. Hasil analisis tersebut menunjukan bahwa perputaran piutang pada PT Mitra Adidaya Sakti Samarinda mengalami penurunan dari tahun 2008-2012. Temuan tersebut menerima hipotesis.

Kata Kunci : Perputaran Piutang

PENDAHULUAN

Usaha yang saat ini sering digeluti oleh pelaku bisnis sangat beragam salah satunya yakni membangun sebuah perusahaan supplier dengan *system* penjualan kredit. Keuntungan yang diperoleh oleh para *customer* yakni meskipun pihak *customer* belum memiliki dana *cash* secara tunai namun mereka dapat melakukan transaksi pembelian dengan cara kredit, barang dapat dipesan terlebih dahulu dan pengiriman barang pun dapat terjadi tentunya dengan kesepakatan dan syarat yang berlaku setelah itu pembayaran dilakukan dikemudian hari sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak melalui penawaran harga yaitu proses tawar menawar dan kesepakatan pelunasan untuk transaksi tersebut. Pihak *customer* pun dapat menahan pembayaran tersebut dan dana yang mereka miliki dapat digunakan untuk melakukan transaksi lainnya yang mungkin diperlukan oleh

perusahaannya baik transaksi *internal* maupun *eksternal*.

Secara singkat PT Mitra Adidaya Sakti adalah salah satu perusahaan supplier yang sedang berkembang dalam usaha dagang dengan *system* penjualan kredit perusahaan ini lebih tertarik untuk *mensupply* barang dagangnya kepada para *customer* seperti perusahaan perkebunan kelapa sawit, kayu maupun tambang dan batu bara. Penjualan yang dilakukan pertama-tama melalui hubungan kerjasama yang baik melalui pihak *marketing* dengan pihak *purchasing* dari pihak *customer*, setelah hubungan kerjasamanya terjalin dengan baik maka dapat masuk ketahap berikutnya yakni surat penawaran dari para konsumen yang akan dijawab melalui *e-mail* atau secara langsung menggunakan komunikasi lisan, setelah penawaran disetujui oleh kedua belah pihak maka pihak *customer* akan mengeluarkan surat *purchase order* (PO) kepada pihak *supplier*, pengiriman barang dilakukan sesuai dengan

kesepakatan awal melalui penawaran, setelah barang diterima oleh *customer* maka *invoice* atau surat penagihan akan diterbitkan oleh pihak *supplier* dengan jatuh tempo pembayaran sesuai kesepakatan awal yakni 30 hari setelah barang diterima oleh pihak *customer*. Penagihan akan dilakukan setelah *invoice* atau surat penagihan jatuh tempo, tergantung kesepakatan awal antara pembeli dan penjual ketika menentukan waktu jatuh tempo yang mereka sepakati bersama. Penagihan dapat dilakukan melalui e-mail, telepon dan mendatangi kantor *customer* itu sendiri apabila kantor *customer* tersebut masih berada dalam satu kota yang sama.

PT Mitra Adidaya Sakti mengharapkan piutang yang diberikan pada *customer* dapat kembali menjadi *cash* selama kurun waktu 30 hari dan 12 kali selama satu tahun, apabila pengembalian piutang melebihi dari 30 hari atau kurang dari 12 kali maka perputaran piutang menurun.

Berikut ini disajikan sekilas data penjualan dan piutang dagang untuk penjualan kredit barang dagang alat-alat *safety* dari tahun 2008-2012.

Tabel 1.1

Data Penjualan dan Piutang Mitra Adidaya Sakti Samarinda
Periode 2008-2012

Tahun	Penjualan Kredit	Tertagih	Tertunggak
2008	Rp 8,523,384,700	Rp 8,147,215,500	Rp 376,169,200
2009	Rp 8,785,147,500	Rp 8,240,187,200	Rp 544,960,300
2010	Rp 9,783,013,000	Rp 9,080,372,700	Rp 702,640,300
2011	Rp 9,876,890,000	Rp 8,943,151,400	Rp 933,738,600
2012	Rp 10,980,398,000	Rp 9,909,153,000	Rp 1,071,245,000

Sumber : PT. Mitra Adidaya Sakti, 2014

LANDASAN TEORI

Piutang

Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan apa yang disebut dengan piutang, sehingga dengan kata lain piutang timbul karena perusahaan menerapkan system penjualan secara kredit. Sebagai salah satu elemen modal kerja, piutang selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus. Dalam keadaan normal, piutang mempunyai likuiditas yang tinggi

daripada persediaan, karena perputaran piutang ke kas hanya mempunyai satu langkah saja agar dapat menjadi uang tunai.

Soemarso mengungkapkan (2002;338) “Piutang adalah hak lain terhadap seseorang atau perusahaan lain, menutup pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dengan siapa ia berpiutang”.

Piutang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan.

Perputaran piutang

Perputaran piutang itu ditentukan dua faktor utama, yaitu penjualan kredit dan rata-rata piutang. Rata-rata piutang dapat diperoleh dengan cara menjumlahkan piutang awal periode dengan piutang akhir periode dibagi dua.

Adakalanya angka penjualan kredit untuk suatu periode tertentu tidak dapat diperoleh sehingga yang digunakan sebagai penjualan kredit adalah angka total penjualan.

1) Faktor-faktor penyebab perputaran Piutang.

Perubahan rasio antara penjualan kredit dan rata-rata piutang disebabkan oleh banyak hal. Menurut Munawir (2004-75) mengemukakan bahwa faktor-faktor penyebabnya adalah sebagai berikut :

- Turunnya penjualan dan naiknya piutang.
- Turunnya piutang dan diikuti turunnya penjualan dalam jumlah yang lebih besar.
- Turunnya penjualan diikuti naiknya piutang dalam jumlah yang besar.
- Turunnya penjualan dengan piutang yang tetap.
- Naiknya piutang sedangkan penjualan tidak berubah.

2) Tingkat perputaran piutang

Menurut Bambang Riyanto (2008 : 90), Piutang sebagai elemen dari modal kerja selalu dalam keadaan berputar. Periode perputaran atau periode terikatnya modal dalam piutang dipengaruhi oleh syarat

pembayarannya. Semakin lunak syarat pembayarannya atau makin lama syarat pembayaran, berarti makin lama modal tersebut terikat dalam piutang ini berarti tingkat perputarannya semakin rendah.

Tingkat perputaran piutang yang tinggi menunjukkan cepatnya dana terikat dalam piutang atau dengan kata lain cepatnya piutang dilunasi oleh debitur. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang maka semakin cepat pula piutang menjadi kas. Selain itu cepatnya piutang dilunasi menjadi kas berarti kas akan digunakan kembali sehingga resiko kerugian piutang dapat diminimalkan. Posisi piutang dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang (*turnover receivable*), yaitu dengan membagi total

penjualan kredit (neto) dengan piutang rata-rata. Rasio perputaran piutang memberikan analisa mengenai beberapa kali tiap tahunnya dana yang tertanam dalam piutang berputar dari bentuk piutang ke bentuk uang tunai kemudian kembali ke bentuk piutang lagi. Rasio perputaran yang tinggi mencerminkan kualitas piutang yang semakin baik bagi perusahaan, dari kesimpulan tersebut bahwa perputaran piutang itu ditentukan dua faktor utama, yaitu penjualan kredit dan rata-rata piutang.

Cara pengumpulan piutang menurut Lukman Syamsuddin (2002;273-274) adalah:

1) Melalui surat.

Bilamana waktu pembayaran utang dari langganan sudah lewat beberapa hari, tetapi belum juga dilakukan pembayaran maka perusahaan dapat mengirimkan surat dengan nada “mengingatkan” (menegur) langganan yang belum membayar tersebut bahwa utangnya sudah jatuh tempo. Apabila utang tersebut belum juga dibayar setelah beberapa hari surat dikirimkan maka dapat dikirimkan surat yang kedua yang nadanya lebih keras.

2) Melalui telepon.

Jika setelah dikirim surat teguran ternyata utang-utang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelepon langganan dan secara pribadi meminta untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari

hasil pembicaraan tersebut ternyata langganan mempunyai alasan yang diterima, maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai suatu jangka waktu tertentu.

3) Kunjungan personal.

Teknik pengumpulan piutang dengan jalan melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ke tempat langganan seringkali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.

METODE PENELITIAN

Definisi Operasional

Piutang dagang adalah piutang yang timbul akibat pinjaman yang dilakukan oleh debitur kepada perusahaan dan penjualan barang dagangan secara kredit oleh perusahaan. Sedangkan kerugian piutang atau piutang tak tertagih pada perusahaan yang diberikan kepada debitur yang tidak dapat ditagih karena ketidakmampuan atau ketidakmauan debitur untuk membayar.

Penjualan kredit adalah pembelian yang dilakukan secara tidak tunai dapat dikategorikan dalam hutang jangka pendek maupun jangka panjang tergantung kesepakatan kedua belah pihak antara pembeli dan penjual. Pengumpulan piutang adalah kegunaan dari rata-rata pengumpulan piutang. Pengumpulan piutang digunakan untuk tingkat efesiensi pengumpulan piutang, pengumpulan piutang digolongkan efisien apabila waktu rata-rata pengumpulan piutang lebih kecil daripada waktu piutang yang telah ditetapkan. Pengumpulan piutang dikatakan inefisien apabila waktu rata-rata pengumpulan piutang lebih besar, daripada waktu yang telah ditetapkan.

Perputaran piutang itu ditentukan dua faktor utama, yaitu penjualan kredit dan rata-rata piutang. Rata-rata piutang dapat diperoleh dengan cara menjumlahkan piutang awal periode dengan piutang akhir periode dibagi dua. Adakalanya angka penjualan kredit untuk suatu periode tertentu tidak dapat diperoleh sehingga yang

digunakan sebagai penjualan kredit adalah angka total penjualan.

Rasio perputaran piutang memberikan analisa mengenai beberapa kali tiap tahunnya dana yang tertanam dalam piutang berputar dari bentuk piutang ke bentuk uang tunai kemudian kembali ke bentuk piutang lagi. Rasio perputaran yang tinggi mencerminkan kualitas piutang yang semakin baik sebaliknya rasio perputaran yang menurun atau rendah menunjukkan kualitas piutang yang buruk.

Metode Analisis Data

Alat analisis yang digunakan oleh peneliti diambil dari teori (munawir:2004;64) sebagai berikut:

- a. Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)
Perputaran Piutang bertujuan mengukur likuiditas dan aktivitas dari piutang perusahaan.

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Credit Sales}}{\text{Average Receivable}}$$

- b. Rata – rata Piutang

Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah rata-rata piutang yang ada pada perusahaan.

$$= \frac{\text{Saldo Awal} + \text{Saldo Akhir Piutang}}{2}$$

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis Data

Perputaran Piutang (*Receivable Turn over*) pada periode tahun 2008-2012 adalah sebagai berikut :

- 1) Perhitungan *Receivable Turn Over* (Perputaran Piutang)

yaitu:

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Credit Sales}}{\text{Average Receivable}}$$

- a. *Receivable Turn Over* Tahun 2009

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata} &= \frac{\text{Rp. 1.261.344} + \text{Rp. 921.129.500}}{2} \\ &= \text{Rp. 921.129.500} \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. 428,691,983}$$

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Rp. 785.000}}{\text{Rp. 428.691,983}}$$

$$\text{Receivable Turn Over} = 20,4 \text{ Kali}$$

- b. *Receivable Turn Over* Tahun 2010

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata} &= \frac{\text{Rp. 1.247.600,600} + \text{Rp. 623.800,300}}{2} \\ &= \text{Rp. 1,247,600,600} \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. 1,247,600,600}$$

$$2$$

$$= \text{Rp. 623,800,300}$$

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Rp. 9.783.013.000}}{\text{Rp. 623.800.300}}$$

$$\text{Receivable Turn Over} = 15,6 \text{ Kali}$$

- c. *Receivable Turn Over* Tahun 2011

$$\text{Piutang rata - rata 2011} = \frac{\text{Piutang 2010} + \text{Piutang 2011}}{2}$$

$$\text{Piutang rata - rata} = \frac{\text{Rp. 702.640.300} + \text{Rp. 933.738.600}}{2}$$

$$= \text{Rp. 1,636,378,900}$$

$$2$$

$$= \text{Rp. 818,189,450}$$

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Rp. 9.876.890.000}}{\text{Rp. 818.189.450}}$$

$$\text{Receivable Turn Over} = 12 \text{ Kali}$$

- d. *Receivable Turn Over* Tahun 2012

$$\text{Piutang rata - rata 2012} = \frac{\text{Piutang 2011} + \text{Piutang 2012}}{2}$$

$$\text{Piutang rata - rata} = \frac{\text{Rp. 933.738.600} + \text{Rp. 1.071.245.000}}{2}$$

$$= \text{Rp. 2,004,983,600}$$

$$2$$

$$= \text{Rp. 1,002,491,800}$$

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Rp.10.980.398.000}}{\text{Rp.1.002.491.800}}$$

$$\text{Receivable Turn Over} = 10,9 \text{ Kali}$$

Hasil perhitungan *Receivable Turn Over* (Perputaran Piutang) dapat dilihat seperti berikut :

Tabel 5.1

Tabel Ringkasan *Receivable Turn Over* (Perputaran Piutang)

Tahun	<i>Receivable Turn Over</i> (Perputaran Piutang)
2009	20,4 Kali
2010	15,6 Kali
2011	12 Kali
2012	10,9 Kali

Sumber : Data diolah , 2014

Dari hasil perhitungan perputaran piutang atau *receivable turn over* PT. Mitra Adidaya Sakti pada tahun 2009 adalah 20,4 kali, sedangkan pada tahun 2010 *Receivable Turn Over* sebesar 15,6 kali, pada tahun 2011 *Receivable Turn Over* adalah 12 kali dan 2012 *Receivable Turn Over* sebesar 10,9 kali.

Dalam hal ini PT Mitra Adidaya Sakti memberikan jatuh tempo pembayaran selama 30 hari, ini berarti perputaran piutang yang diinginkan adalah sebanyak 12 kali per tahun tetapi realisasinya tahun 2009 adalah 20,4 Kali, 2010 adalah 15,6 kali, tahun 2011 adalah 12 kali dan tahun 2012 adalah 10,9 kali, sehingga tingkat perputaran piutang pada perusahaan mengalami penurunan.

2) Penghitungan rata-rata piutang

a. Rata-rata piutang tahun 2008.

$$\frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata - rata piutang}} \times 1 \text{ Kali} = 12 \text{ Kali}$$

$$\frac{\text{Rp.8.523.384.700}}{\text{Rata - rata piutang}} \times 1 \text{ Kali} = 1 \text{ Kali}$$

$$\text{Rata-rata piutang} \times 12$$

$$\text{Rp. 8.523.384.700}$$

$$\text{Rata -rata piutang}$$

$$= \underline{\text{Rp. 8.523.384.700}}$$

$$12$$

$$\text{Rata-rata piutang} = \text{Rp. 710,282,058}$$

b. Rata-rata piutang tahun 2009

$$\frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata - rata piutang}} \times 1 \text{ Kali} = 12 \text{ Kali}$$

$$\frac{\text{Rp.8.785.147.500}}{\text{Rata - rata piutang}} \times 1 \text{ Kali} = 12 \text{ Kali}$$

$$\text{Rata-rata piutang} \times 12$$

$$= \text{Rp. 8.785.147.500}$$

$$\text{Rata -rata piutang}$$

$$= \underline{\text{Rp. 8.785.147.500}}$$

$$2$$

$$\text{Rata-rata piutang}$$

$$= \text{Rp. 732,095,625}$$

c. Rata-rata piutang tahun 2010

$$\frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata - rata piutang}} \times 1 \text{ Kali} = 12 \text{ Kali}$$

$$\frac{\text{Rp.9.783.013.000}}{\text{Rata - rata piutang}} \times 1 \text{ Kali} = 12 \text{ Kali}$$

$$\text{Rata-rata piutang} \times 12$$

$$= \text{Rp. 9.783.013.000}$$

$$\text{Rata -rata piutang} = \text{Rp. } \underline{\text{9.783.013.000}}$$

$$12$$

$$\text{Rata-rata piutang} = \text{Rp. 815,251,083}$$

d. Rata-rata piutang tahun 2011

$$\frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata - rata piutang}} \times 1 \text{ Kali} = 12 \text{ Kali}$$

$$\frac{\text{Rp.9.876.890.000}}{\text{Rata - rata piutang}} \times 1 \text{ Kali} = 12 \text{ Kali}$$

$$\text{Rata-rata piutang} \times 12 \quad \text{Rp. 9.876.890.000}$$

$$\text{Rata -rata piutang} = \underline{\text{Rp. 9.876.890.000}}$$

$$12$$

$$\text{Rata-rata piutang} = \text{Rp. 823.074.167}$$

e. Rata-rata piutang tahun 2012

$$\frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata - rata piutang}} \times 1 \text{ Kali} = 12 \text{ Kali}$$

$$\frac{\text{Rp.10.980.398.000}}{\text{Rata - rata piutang}} \times 1 \text{ Kali} = \text{Kali}$$

$$\text{Rata-rata piutang} \times 12 \quad \text{Rp. 10.980.398.000}$$

$$\text{Rata -rata piutang} = \underline{\text{Rp. 10.980.398.000}}$$

$$12$$

$$\text{Rata-rata piutang} = \text{Rp. 915,033,167}$$

Tabel 5.2
Tabel Ringkasan Rata-rata piutang tahun
2008-2012

Tahun	Rata-rata piutang
2008	Rp. 710.282.058
2009	Rp. 732.095.625
2010	Rp. 815.251.083
2011	Rp. 823.074.167
2012	Rp. 915.033.167

Sumber : Data diolah, 2014

Dari perhitungan di atas dapat diketahui bahwa rata-rata piutang tahun 2008 sebesar Rp. 710,282,058, tahun 2009 sebesar Rp. 732,095,625, tahun 2010 sebesar Rp. 815,251,083 tahun 2011 sebesar Rp. 823,074,167 dan tahun 2012 sebesar Rp. 915,033,167 ini berarti rata-rata piutang yang terjadi pada PT Mitra Adidaya Sakti Samarinda dari tahun ke tahun terus mengalami kenaikan.

Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis *Receivable Turn Over* diketahui pembahasan sebagai berikut :

a. Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*) tahun 2009.

Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*) pada tahun 2009 sebanyak 20,4 Kali berarti ini mengalami percepatan 8,4 Kali dari yang diharapkan perusahaan yaitu sebanyak 12 kali dalam satu tahun hal ini berdampak sangat baik bagi perusahaan dikarenakan perusahaan akan memiliki dana segar untuk membiayai operasinya serta rata-rata piutang yang terjadi pada tahun 2009 sebesar Rp. 732.095.625, dalam penjualan kredit perusahaan menetapkan batas maksimum bagi kredit yang diberikan kepada para *customer*, makin tinggi batas kredit yang ditetapkan bagi masing-masing *customer*, makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang, apabila dana tersebut dapat kembali ke tangan perusahaan lebih cepat dari apa yang diharapkan maka ini menjadi keuntungan tersendiri bagi perusahaan dengan kata lain tidak banyak waktu atau dana yang harus

perusahaan keluarkan untuk melakukan penagihan.

Hal ini dapat terjadi dikarenakan para pelanggan pada umumnya memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan sehingga perputaran piutangnya menjadi tinggi,

b. Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*) tahun 2010.

Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*) pada tahun 2010 sebanyak 15,6 kali, ini berarti mengalami percepatan 3,6 Kali dari yang diharapkan perusahaan yaitu sebanyak 12 kali dalam satu tahun hal ini hampir sama dengan tahun 2009 hanya saja lebih kecil namun tetap berdampak sangat baik bagi perusahaan dikarenakan perusahaan akan memiliki dana segar untuk membiayai operasinya serta rata-rata piutang yang terjadi pada tahun 2010 sebesar Rp. 815.251.083. Hal ini dapat terjadi dikarenakan adanya kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang secara aktif oleh perusahaan sehingga piutang tidak tertunggak dan tingkat perputaran piutang semakin tinggi berarti makin pendek waktu terikatnya dana dalam piutang dengan demikian jumlah dana yang tertanam dalam piutang semakin kecil, perputaran piutang dapat kembali pada perusahaan lebih cepat dari apa yang dikehendaki tentu tidak lepas dari manajemen piutang yang baik, dikarenakan manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan, manajemen piutang menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang, pengendalian pemberian dan pengumpulan piutang, dan evaluasi terhadap strategi kredit yang dijalankan perusahaan.

c. Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*) tahun 2011.

Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*) pada tahun 2011 sebanyak 12 kali, berarti sesuai dengan yang diharapkan perusahaan yaitu sebanyak 12 kali dalam satu tahun serta rata-rata piutang yang terjadi pada tahun 2011 sebesar Rp. 823.074.167 dalam keadaan normal piutang mempunyai tingkat

likuiditas yang lebih tinggi dari pada persediaan sebab perputaran piutang ke kas lebih cepat jika dibandingkan dengan perputaran persediaan, tetapi tidaklah selikuid uang kas, untuk menjadi uang kas piutang memerlukan jangka waktu yang lama tergantung dari kelancaran pengumpulannya dari para pelanggan. Apabila pembayaran sesuai dengan jangka waktu yang ditentukan maka piutang dapat menjadi uang kas sesuai yang diharapkan, inilah yang terjadi pada tahun 2011.

d. Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*) tahun 2012.

Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*) pada tahun 2012 sebanyak 10,9 kali, ini berarti mengalami penurunan sebanyak 1,1 Kali dari yang diharapkan perusahaan yaitu sebanyak 12 kali. Perusahaan menetapkan pengembalian piutang selama 30 hari yang berarti tingkat perputaran piutang yang normal adalah 12 kali (12 x) dalam satu tahun. Melihat perhitungan data pada hasil analisis, bahwa tingkat perputaran piutang semakin lambat dari target yang ditetapkan (12 x). Keterlambatan tersebut disebabkan sebagai berikut :

- 1) Keterlambatan perputaran piutang dari standar (12 x) setiap tahunnya disebabkan adanya peningkatan jumlah piutang yang disebabkan semakin banyak para *customer* yang melakukan pembelian secara kredit.
- 2) Perputaran piutang yang semakin menurun setiap harinya akan berdampak negatif bagi

perusahaan, karena semakin banyak modal kerja yang terikat pada piutang dan berkurangnya modal kerja untuk memperluas pasar perusahaan.

Rata-rata piutang yang terjadi pada tahun 2012 sebesar Rp. 915.033.167 maka diperlukan pengumpulan piutang secara aktif dengan ketentuan bahwa hasil yang diperoleh dari pengumpulan piutang itu lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan dalam aktivitas tersebut. Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan bahwa semakin lama para langganan membayar hutangnya akan semakin besar pula dana yang ditanamkan perusahaan dalam piutang dan akan menimbulkan resiko kredit yang apabila tidak dapat ditangani dengan serius akan dapat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan dikarenakan tingkat perputaran piutang dagang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang, makin cepat perputaran piutang berarti makin tinggi efisiensi modal yang ditanamkan dalam piutang makin lambat perputaran piutang makin rendah tingkat efisiensi modal yang ditanamkan dalam piutang.

Berikut ini disajikan perbandingan perhitungan perputaran piutang yang terjadi pada PT Mitra Adidaya Sakti Samarinda agar dapat dibandingkan apakah dari tahun ke tahun perputaran tersebut mengalami penurunan atau tidak.

Tabel 5.3
Perbandingan Perhitungan Perputaran Piutang Dagang

No	Tahun	Keterangan	Periode 2008-2012		Selisih
			Hasil Perhitungan	Yang diharapkan	
1	2009	Perputaran Piutang Dagang	20,4 Kali	12	8,4
2	2010	Perputaran Piutang Dagang	15,6 Kali	12	3,6
3	2011	Perputaran Piutang Dagang	12 Kali	12	6
4	2012	Perputaran Piutang Dagang	10,9 Kali	12	1,1

Sumber : Data diolah , 2014

Pada tahun 2009 perputaran piutang dagang sebanyak 20,4 kali, tahun 2010 sebanyak 15,6 kali, tahun 2011 sebanyak 12 kali dan tahun 2012 sebanyak 10,9 kali disini terlihat bahwa perputaran piutang dagang perusahaan mengalami kecepatan 8,4 kali dan 13,6 kali dari yang diharapkan perusahaan yakni sebanyak 12 kali. Sedangkan pada tahun 2011 perputaran piutang sesuai dengan yang perusahaan kehendaki yakni 12 kali dan pada tahun 2012 perputaran piutang mengalami penurunan 10,9 kali dari yang diharapkan yakni 12 kali per tahun.

Konsekuensi kecepatan pengumpulan piutang dagang ini berdampak sangat baik bagi perusahaan dikarenakan perusahaan akan mengalami keuntungan dengan dibayarnya piutang lebih cepat daripada jatuh tempo yang diberikan dengan kata lain perusahaan memiliki dana segar untuk membiayai semua kegiatan operasionalnya, sedangkan konsekuensi dari lambatnya pengumpulan piutang dagang dapat mengakibatkan perusahaan kekurangan dana segar untuk membiayai biaya operasional perusahaan, Akibat selanjutnya yaitu kelancaran perusahaan akan terganggu.

Dari uraian-uraian yang telah dikemukakan, maka hipotesis diterima, karena perputaran piutang yang terjadi pada PT Mitra Adidaya Sakti Samarinda pada tahun 2008-2012 mengalami penurunan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang dilakukan pada PT. Mitra Adidaya Sakti Samarinda, maka secara keseluruhan dapat ditarik kesimpulan bahwa :

- a) Perputaran piutang dagang PT Mitra Adidaya Sakti di Samarinda Kalimantan Timur mengalami percepatan selama periode 2009 sebesar 8,4 kali dan tahun 2010 sebesar 3,6 kali dari target yang telah ditetapkan oleh perusahaan yaitu sebesar 12 kali dengan rata-rata piutang tahun 2009 sebesar Rp. 723.095.625 dan tahun 2010 sebesar Rp. 815.251.083, sedangkan pada periode 2011

perputaran piutang sesuai dengan yang diharapkan yakni sebesar 12 kali dan rata-rata piutang sebesar Rp. 823.074.167 , namun pada tahun 2012 mengalami penurunan yakni perputaran piutang dagang 10,9 kali, menurun sebanyak 1,1 kali dari yang diharapkan perusahaan yaitu 12 kali sedangkan untuk rata-rata piutang semakin tinggi yakni sebesar Rp. 915.033.167, disini juga terlihat bahwa rata-rata piutang pada PT Mitra Adidaya Sakti dari tahun ke tahun mengalami kenaikan, kenaikan ini juga disebabkan tingkat penjualan kredit yang semakin tinggi dari tahun 2008-2012.

- b) Berdasarkan perhitungan rasio *receivable turn over* (RTO) diketahui bahwa perputaran piutang dagang pada PT Mitra Adidaya Sakti Samarinda mengalami penurunan dari tahun 2008-2012 dengan demikian hipotesis penelitian ini diterima.

Saran

Bagi peneliti lanjutan yang berminat mengkaji lebih lanjut di bidang yang sama dapat mempertimbangkan untuk meneliti hal yang sama dengan periode yang berbeda atau dapat memasukkan variabel lainnya guna menyempurnakan penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Munawir, S 2004. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi keempat. Liberty: Yogyakarta

Pangaribuan, Farida dan Idhar Yahya. 2009. *Analisis Laporan Keuangan* sebagai Dasar dalam Penilaian Kinerja Keuangan pada PT Pelabuhan Indonesia I Medan Jurnal Akuntansi Universitas Sumatra Utara.

R.S, Soemarso, 2002. *Akuntansi Intermedite, Ikhtiar Teori & Soal Jawab*. Yogyakarta: BPFE

Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE

Sartono, Agus (2001). *Manajemen Keuangan*,
Edisi 3, Dosen Fakultas Ekonomi
Universitas Gajah Mada, BPFE,
Yogyakarta.

Syamsuddinn, Lukman. 2002. *Manajemen
Keuangan Perusahaan*, Jakarta:
Grafindo.